Suplemento económico de Página/12
Domingo 12 de setiembre de 1993
Año 4 Nº 177

CASH

BIENES DE CAPITAL: UNA INDUSTRIA EN EXTINCION

Por Pablo Ferreira
Páginas 4 y 5

CADA VEZ HAY MAS EMPRESAS QUE SALEN A MATAR A LA COMPETENCIA CON PRECIOS MUY BAJOS

LA ESTRATEGIA ASESINA

Supermercados, editoriales, tiendas de ropa, restaurantes, y negocios de artículos para el hogar apelan a *superofertas* para copar mercados. La técnica consiste en compensar con cantidad de ventas los bajos precios que, en algunos casos, equivalen a menos de la mitad de lo que cobran sus competidores.

PRECIOS

GARCIA MARQUEZ A 5 PESOS

Libros que en las librerías cuestan 15 pesos, en kioscos de diarios y revistas se están vendiendo al seductor precio de 5.

Con una estrategia de marketing cuidadosamente estudiada, se acaba de lanzar la colección *Narrativa Actual* patrocinada por la editorial RBA, perteneciente al grupo Planeta. El proyecto que implica la publicación de cien títulos ya consagrados incluye, entre otros, *El nombre de la rosa*, de Umberto Eco; *La insoportable levedad del ser*, de Milan Kundera; *La novela de Perón*, de Tomás Eloy Martínez y *El amor en los tiempos del cólera*, de Gabriel García Márquez.

Con estos popes de la literatura piensan distribuir doscientos mil libros por semana, excelentemente encuadernados y a 4,90 pesos cada uno.

Evidentemente, semejante volumen permite bajar costos y, además, se trata de títulos ya editados y amortizados que se vuelven a largar al mercado, previo arreglo con las editoriales que poseían los derechos de esos libros.

"Esto es legal, afirma Ricardo Nudelman, gerente de libros del Quirquincho. La cuestión es que a algunas editoriales pequeñas la competencia se les hace muy difícil. Comprar papel, mandar a la imprenta, invertir en derechos... Mientras tanto, grandes editoriales mandan a miles de kioscos incluso sobrantes de libros que ya circularon."

Esta verdadera "estrategia asesina" no está dejando títere con cabeza. Grandes grupos editoriales internacionales están comprando editoriales nacionales. De la mano de su poder concentrado, además pretenden manejar una audaz comercialización en kioscos, supermercados e incluso, formar cadenas de librerías.

La consigna es concentración, integración y precios muy baratos.

(Por Gerardo Yomal) Fabrican o importan toneladas de productos. Además manejan los puntos de venta directamente al público. Desde esa posición de fuerza se dan el lujo de aplicar lo que los especialistas en marketing están denominando como "la estrategia asesina". Se trata de políticas comerciales que virtualmente arrasan a la competencia con precios bajísimos y, en algunos casos, con condiciones excepcionales de financiación. La cuestión es captar la mayor cantidad de consumidores posibles. "El precio lo pone la gente: luego vemos cómo nos arreglamos con nuestros costos", explicó un empresario generador de ofertas. Este fenómeno viene penetrando en los negocios de la alimentación, indumentaria, electrónica, artículos de deportes, etcétera.

Un caso paradigmático es el de las cadenas de supermercados Coto. En su sucursal de la avenida Cabildo al 500 y en la de Tribunales incorporó dos fast-food que no se cansan de trabajar. De la mano de precios atractivos arrastran consumidores que pagan, por ejemplo, un buen bife de chorizo a 2 pesos, un café con leche con medialunas y jugo de naranja a 1,90 o una porción de lemon pie a 1 peso. La diferencia con la competencia es notable: los bares o restaurantes de la zona ofrecen ese mismo bife a un precio de 4 pesos para arriba. En estas zonas los pequeños bares y restaurantes pierden mercado día a día.

Por supuesto que Coto no hace beneficencia. La llave del negocio tiene que ver con que maneja estancias, frigoríficos, carnicerías, supermercados y, ahora, comida rápida en zonas de alta densidad de población. Sus locales están abiertos desde las ocho de la mañana hasta la medianoche, espacio en el que transitan diferentes sectores sociales: desde el cadete de un estudio de Tribunales hasta el ejecutivo que luce su teléfono celular en la mesa.

Otro motivo de preocupación que les surgió a los pequeños restaurantes es la masividad con la que se están instalando en la Capital Federal decenas de restaurantes coreanos que ofrecen un menú libre de cuarenta platos, por sólo 6,50 pesos, bebida incluida. Comidas variadas, de buena calidad y sin límite, atraen a miles de consumidores a un precio accesible. El secreto del negocio es mantener el restaurante siempre a full y toda la familia coreana trabajando.

En el negocio de la indumentaria esta estrategia de "tierra arrasada" la inauguró el exitoso Angelo Paolo, empresa que domina buena parte del negocio del jean en la Argentina. En el terreno de las camisas, Chemea tomó la delantera importando varios millones de China y de Camboya. Los precios increíbles a los que importan les permite vender a 10 dólares cada camisa en sus treinta sucursales.

La veta del negocio estaba a la vista y detrás de los "clásicos" mencionados vinieron otros que, con sus diferencias, apuestan a romper y ganar mercados desde sus especificidades. By Deep, Tiendas Ver, Los Amigos, Robin, Yagmour, la cadena chilena Johnsons (de reciente instalación en la Argentina) ofrecen tanto buenos precios como interesantes planes de financiación.

KIOSCOS DE CASETES

Venden entre un veinte y un cuarenta por ciento más barato que cualquier negocio de barrio. Son kioscos y pequeños locales que proliferan en lugares de gran concentración de gente. Venden exclusivamente pilas, casetes, linternas y videos vírgenes. En Florida al 300, por ejemplo, estos "kioscos especializados" ofrecen un TDK de 60 minutos a 1,40 pesos, y un video T120 de la misma marca a 4,80, mientras que en cualquier boliche de barrio esos mismos productos los ofrecen a 2 y 6 pesos respectivamente.

La estrategia se repite en diferentes sectores comerciales: grandes importadores que traen decenas de containers están abriendo sus propias bocas de expendio al público. Hacen un negocio redondo y con precios accesibles.

En el negocio de la ropa, la empresa Yagmour viene marcando ritmos y apropiándose de nuevos mercados. "Sin volúmenes grandes no hay utilidad ni crecimiento. Nosotros planificamos primero nuestra venta y de ahí prorrateamos los costos fijos. Mientras nuestros colegas marcan con el 80 por ciento, nosotros nos conformamos con ganar el 10 por ciento del costo total invertido", afirman Ricardo y Rubén Yagmourian, titulares de una firma que maneja todo el proceso productivo hasta la comercialización en diferentes locales de esta Capital. "El 70 por ciento de nuestra producción es de industria argentina; no sé si se puede hablar de una estrategia asesina, pero sí que nosotros sacrificamos utilidades en pos de generar un gran volumen de mercadería. De esta forma nos posicionamos muy bien en el mercado", declaran. No casualmente, siempre en sus locales de Unicenter y Shopping Palermo se producen aglomeraciones de gente en búsqueda de, por ejemplo, un pantalón de lino mezcla a 25 pesos o un jean azul a 27, muy similar al que Mango o Diesel venden a 80.

Dirigido a un sector de mayor poder adquisitivo, Cacharel Argentina también está inquietando fuertemente a sus competidores como Christian Dior o Pierre Cardin con una audaz política comercial. Con un altísimo poder de compra, consiguen telas muy baratas en Medio Oriente, confeccionan en Francia y llegan al consumidor argentino desde diez bocas de expendio. Su última liquidación ofrecía doce pagos sin intereses ni monto mínimo con cualquier tarjeta. Un conocedor del negocio de la indumentaria dijo a CASH que "muchas señoras muy paquetas están comprando en Cacharel, pagan a un año y compran a precios muy bajos".

En artículos del hogar, los grandes del negocio tampoco dejan títere con cabeza. Obligados por la caída de ventas, muchos están vendiendo prácticamente al costo para "hacer caja y poder mantener la estructura". Y, además, se preparan agresivamente para el verano. Frávega, Bossi y Carrefour, por citar a algunos líderes de este negocio, están preparando para esta primavera una superoferta de ventiladores de techo (made in China) a 35 dólares cada uno. Con ese precio harán "sangrar" a más de uno.

En el negocio de las zapatillas, Alpargatas viene imponiendo en base a un precio barato y con una profusa publicidad, una zapatilla, marca Speed, también importada de China, que finalmente llega al público a 30 pesos, la mitad de lo que cuesta una zapatilla similar pero "de marca".

Esta "estrategia asesina" que se viene manifestando en distintos sectores económicos está dando sus frutos. Un especialista del marketing nacional estudió una situación muy reveladora de cómo se están manejando determinados mercados. "Hace no mucho tiempo, explicó, la mayoría de los estudiantes de la Universidad de Belgrano usaban jeans Soviet, Diesel o Motor Oil: hoy, muchos de ellos no tienen ningún prejuicio y prefieren ahorrarse pesos usando un Angelo Paolo, un Robin o un Yagmour."

CHEMEA YA NO ES "GRASA"

"Se produjo una hipertrofia de la imagen de la mano de shoppings como el Alto Palermo o el Unicenter. Se terminó la era del despilfarro, la chica con la supercola o la palmera en el shopping. La gente está saturada de todo eso y ahí surge el buen precio como una propuesta atractiva. Claro que el producto también requiere calidad. Por eso —afirma Jesús Fabeiro, director de la consultora FBS—, una camisa de Chemea, hace unos años, era de "un grasa total", mientras que hoy, cambio de mentalidad mediante, por 10 pesos también se puede acceder a una buena camisa. La economía de escala está marcando el paso, lo que no significa descalificar a las marcas: algunos sectores sí pueden seguir consumiendo la máxima calidad, con su correspondiente imagen. Pero no hay que perder el tren: las pautas culturales de los consumidores vienen cambiando vertiginosamente".

Víctimas de Carrefour

NEGOCIOS CERRADOS EN LOS JARDINES DE QUILMES

CONCENTRACION

Desde que la cadena francesa abrió el hipermercado en Quilmes, desaparecieron algunos centenares de comercios que no pudieron competir con la estructura y los bajos precios de Carrefour.

(Por Pablo Ferreira) "Más de 300 comerciantes, entre un 10 y un 12 por ciento de nuestros socios, son los que pueden haber cerrado desde que abrió Carrefour", dice Luis Perassolo, presidente de la Cámara de Comercio de Quilmes. "Sobre todo ha sido muy importante —destacó— la caída en las ventas, que nosotros estimamos en un 50 por ciento en todos los rubros que ellos manejan."

Sin embargo, el impacto producido por la apertura —hace poco más de diez meses— del hipermercado de Quilmes (uno de los siete que hoy integran la cadena local del grupo francés) se refleja muy parcialmente en los números que maneja esa Cámara. No sólo gran parte de los 16.000 comercios minoristas, que se calcula existen en el partido, han debido soportar su poderosa gravitación. La onda expansiva, además, se propaga "en un radio —según Perassolo— de 10 a 15 kilómetros", que comprende desde Avellaneda, Lanús y Lomas de Zamora hasta Florencio Varela y Berazategui.

Alfredo, platense, de unos cuarenta años, entrevistado a la salida del hiper, es una prueba de ello. Atraído por ciertos precios no duda en recorrer 70 cuadras desde su casa en Wilde para hacer la compra mensual, aunque no únicamente. "Las *baguettes* valen menos de la mitad que en la panadería de la vuelta de casa —comenta— y la botella de cerveza, por darte otro ejemplo, la conseguís 25 por ciento más barata que en tu barrio." Verdadero fan de la cadena, influido en parte —reconoce— por su herencia vasco-francesa, dice que gasta entre 200 y 250 pesos mensuales con un ahorro del 30 por ciento.

El Carrefour, un monstruo que ocupa tres manzanas sobre la avenida La Plata entre 12 de Octubre (también avenida) y Pellegrini, está en un barrio que los quilmeños definen como de clase media a baja, a unas quince cuadras al oeste de la ciudad. El lugar elegido dista de ser casual. Es un punto neurálgico enclavado en el exacto centro geográfico de esa jurisdicción y de muy fácil acceso desde los partidos limítrofes, que abarcan todo el Gran Buenos Aires sur. Una zona poblada por no menos de 3.000.000 de personas.

Perassolo describió las consecuencias sobre el comercio de la región de esta manera: "Sobre todo en los productos que trabajan fuerte como alimentos, bebidas, ropa, electrodomésticos, audio/video y todas las líneas de productos importados (no tanto en panadería o carnicería) los que eran chiquitos y trabajaban muy al margen se cayeron todos —dice— y los que estaban en un nivel medio se vinieron a chiquitos".

Este parece ser el caso de Mónica, de 23 años, dueña de un negocio —con quiosco y ampliado con otros productos— especializado en juguetería que, como todos los que estaban muy cerca del hipermercado, recibió un golpe duro. "Nosotros vendíamos muchísimos juguetes; incluso a fin de año —recuerda— teníamos que poner tablones en la vereda que llegaban hasta la esquina. Pero desde que se abrió Carrefour las ventas cayeron el 95 por ciento."

La diferencia de precios en algunos rubros pueden ser tales que, incluso, a los negocios pequeños les conviene comprar, multiplicándose de esta manera la presión sobre los mayoristas. Un caso mencionado es el del supermercado mayorista Amigazo. Precisamente, Mónica destaca que le resulta imposible competir con Carrefour "porque vende al público los juguetes al precio que nosotros los conseguimos en el mayorista".

No sólo los más chicos debieron sufrir la debacle. A no muchas cuadras, en una esquina de la calle Condarco, puede verse el salón desierto de lo que fue por diez años un considerable supermercado. Y a pocos metros, en la esquina de enfrente, un autoservicio mediano —todavía abierto— muestra sus estanterías semivacías. Su dueño, un hombre mayor con fuerte acento italiano, comentó a CASH con desesperación: "No entra nadie. Ellos sólo tienen diferencia en algunas cosas —dice— pero en las que no hay, la gente los lleva igual. Terminan comprando lo que no pensaban". Como ya no puede sostenerse, está cerrando.

La patética situación social que ha generado, y que tiene otros de sus ingredientes en los bajos ingresos y la creciente desocupación, quedó explícita en estas reflexiones suyas: "¿Y yo qué puedo hacer? En Quilmes mató a todos los negocios. Ahora es un problema de fuente de trabajo. Todo lo que ellos tienen no se puede vender: ni platos ni zapatería ni ropa, nada. Yo aplaudo al que me da trabajo, a mí y a todos los demás. Mi única política —concluyó— es el trabajo".

Para el presidente de la Liga de Almaceneros de Quilmes, Abel Di Batista, la situación es más matizada. Explica los cierres principalmente "porque hay muchos que han puesto negocios por necesidades laborales y no están preparados para soportar estos embates". Dice que desde otra óptica "la venida de Carrefour ha sido un bien para Quilmes y, a la larga, va a serlo también para todos los negocios, porque la competencia obliga a mejorar". De hecho, dice que el comerciante minorista se está transformando: el almacenero se está volcando al autoservicio y está tratando de bajar los márgenes y abastecerse a mejor precio. Con los intermediarios es contundente: "Yo no los veo con mucha vida".

En tanto, la percepción de los vecinos, en las calles, como la del jubilado Tomás, marca mayores contrastes. "Antes yo le compraba a cualquiera, ahora todo en Carrefour. Está lleno cualquier día. La playa de estacionamiento después de media tarde está siempre repleta y es —se admira— para dos mil coches."

—*¿Y qué pasó con los otros negocios?*

—Yo creo que en Quilmes Oeste cayeron el 80 por ciento, hasta los autoservicios y supermercados, todo, todo —repite con énfasis—.

Quien tiene muchas coincidencias con Di Batista es Enrique Salvador, titular de la Federación de Almaceneros de la Provincia de Buenos Aires. "Evidentemente no se puede negar —reconoce— el receso en las ventas, pero no en alimentos y, además, los cierres no son tan importantes." Salvador apuntó también sus cañones contra los intermediarios, donde cree está el principal problema. Comentó que en La Plata, por ejemplo, donde éstos se avinieron a reducir sus márgenes de ganancia, el que está con serios problemas es Carrefour.

Para el presidente de FABA hay, desde hace tiempo, una guerra de cifras para dar una imagen de debilidad de su sector, porque esta cadena busca aumentar la presión sobre los precios de las industrias proveedoras. Para Salvador los hijos de los viejos almaceneros se están modernizando, pero la competencia no es pareja. "Carrefour —recordó— entra en la época de Martínez de Hoz. El convenio tuvo muchísimas franquicias para la importación (trajeron sin aranceles todo, hasta las balanzas y las góndolas) y se firmó en las oficinas de Guillermo Walter Klein (el vice de Martínez de Hoz), y la apoderada era Susana López Aufranc.





CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

GAROVAGLIO Y ZORRAQUIN S.A.

El holding Garovaglio & Zorraquín (G&Z) centraliza un conjunto de empresas, entre ellas la de termotanques SAIAR, la minera Cerro Castillo, Interamericana de Seguros, la financiera Finpak y diversas explotaciones agrícolas y ganaderas. Pero su corazón está entregado a la petroquímica a través de una participación mayoritaria en las firmas Ipako-Polisur (polietileno) y Petrokén (polipropileno, en sociedad con Shell), y minoritaria en Petroquímica Bahía Blanca.

Con el mercado mundial saturado de polietileno, G&Z lleva perdidos más de 30 millones de pesos entre enero de 1992 y marzo de 1993 (ver el gráfico de pérdidas y ganancias). Este quebranto —equivalente a la cuarta parte del patrimonio actual de la compañía— se originó principalmente en las dificultades de Ipako-Polisur, sus filiales más importantes.

Las chances de disminuir o incluso revertir las pérdidas en el mediano plazo podrían evaporarse según cómo se formule la venta de la mayoría estatal y de YPF en la privatización de Petroquímica Bahía Blanca (PBB), proveedora "natural" de etileno para Polisur y otras plantas del Polo Petroquímico. Cuando el Estado se retire, el nuevo dueño ejercería su sagrada libertad mercantil de convenir precio para quedarse con la parte del león sobre las utilidades petroquímicas.

A traves de Ipako, los directivos del holding reaccionaron, sugiriendo al Gobierno la conveniencia de proceder a reorganizar las empresas del Polo y recordando, de paso, que les parece caro el etileno bahiense. Bajo la consigna de "mejorar los márgenes", la idea de G&Z es avanzar hacia una integración societaria de las firmas que componen el Polo de Bahía Blanca: la fusión de todas en una sola, fusiones parciales o bien la venta de sus activos, entre otras variantes.

Así, el que compre la parte estatal del Polo sería apenas un socio más y no el árbitro del negocio. La importancia del punto se agiganta cada la pobre situación financiera de las empresas privadas del Polo, lo que facilitaría a capitales "extraños" ganar una licitación por PBB.

De fusionarse PBB con algunos de sus clientes, ya no estaría en venta la buena rentabilidad de PBB sino la del Polo, es decir, la mediocre performance de la industria petroquímica en la presente coyuntura. Y su menor atractivo no resulta para nada indiferente a la política fiscal de "hacer caja" que, con natural entusiasmo, viene apoyando la banca acreedora del Estado.

Pero, en este caso, los mismos banqueros estarían más comprometidos con el éxito de los planes propuestos por Ipako y las otras firmas privadas del Polo que con las finanzas públicas, si se toman en cuenta los cuantiosos préstamos que les llevan otorgados y el temor a que las petroquímicas cayeran en insolvencia.

UN HOLDING QUE NO SE ENGAÑA CON LA LIBERTAD DEL MERCADO

MILLONES DE PESOS: 10, 5, 0, -5, -10, -15, -20

'90 '91 '92 '93

RESULTADO NETO POR TRIMESTRE

Fuente: Garovaglio & Zorraquín SA

INDUSTRIA

La industria de bienes de capital atraviesa una crisis muy grave. Hay empresas que quebraron, otras en convocatoria, hay plantas paradas, proyectos suspendidos y firmas que dejaron de producir para convertirse en importadoras.

Secr

"ESTAMO

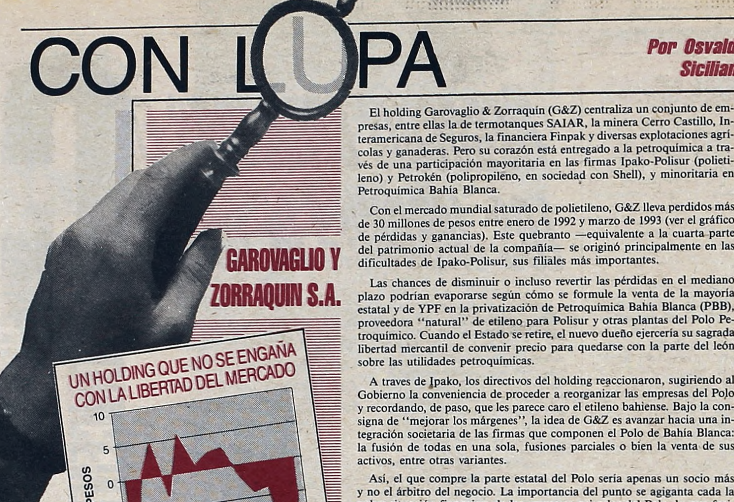
"No es verdad que el Gobie preocupado", dijo a CASH Alberto V la Dirección de Aplicción de Política liendo al cruce de una impresión gen los fabricantes de bienes de capital y (ver nota central) están corroborando

La difícil situación que tiene en vilo arrastra entre sus componentes una d desinversión en la economía y la apert desde 1989 por el actual Gobierno, tien más inmediato en un decreto de urgencia", el 937, del mes de mayo p minó la protección del 25 por ciento ciones de bienes de capital de fabricac de arancel y 10 de estadística), y que al estableció para los fabricantes un reint ciento sobre sus ventas locales.

Juan Scelzi, asesor de la mencionad la Secretaría de Industria, explicó el c creto: "La idea es que la indusrtia en acceso a los bienes de capital para p a un precio razonable y, por otro lado apertura el productor nacional esté en nea de competencia".El principio del " neutralidad) de la medida ha sido cues su anuncio por los empresarios, y no s fíciles exigencias que impone al fabrica el reintegro frente al carácter automáti que tuvo la norma para el importado además, el sector ya tenía muchas dific tes de su vigencia, que lo sorprendió (un rayo" reconocen en Industria) mu Por una parte les resulta imposible co portaciones cercientes (se incrementar por ciento anual acumulado desde 199 por la recesión del sector a nivel interna cios de dumping y financiaciones "bl hasta los 10 años con tres de gracia y tas

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani



El holding Garovaglio & Zorraquín (G&Z) centraliza un conjunto de empresas, entre ellas la de termotanques SAIAR, la minera Cerro Castillo, Interamericana de Seguros, la financiera Finpak y diversas explotaciones agrícolas y ganaderas. Pero su corazón está entregado a la petroquímica a través de una participación mayoritaria en las firmas Ipako-Polisur (polietileno) y Petrokén (polipropileno, en sociedad con Shell), y minoritaria en Petroquímica Bahía Blanca.

Con el mercado mundial saturado de polietileno, G&Z lleva perdidos más de 30 millones de pesos entre enero de 1992 y marzo de 1993 (ver el gráfico de pérdidas y ganancias). Este quebranto —equivalente a la cuarta parte del patrimonio actual de la compañía— se originó principalmente en las dificultades de Ipako-Polisur, sus filiales más importantes.

Las chances de disminuir o incluso revertir las pérdidas en el mediano plazo podrían evaporarse según cómo se formule la venta de la mayoría estatal y de YPF en la privatización de Petroquímica Bahía Blanca (PBB), proveedora ''natural'' de etileno para Polisur y otras plantas del Polo Petroquímico. Cuando el Estado se retire, el nuevo dueño ejercería su sagrada libertad mercantil de convenir precio para quedarse con la parte del león sobre las utilidades petroquímicas.

A traves de Ipako, los directivos del holding reaccionaron, sugiriendo al Gobierno la conveniencia de proceder a reorganizar las empresas del Polo y recordando, de paso, que les parece caro el etileno bahiense. Bajo la consigna de ''mejorar los márgenes'', la idea de G&Z es avanzar hacia una integración societaria de las firmas que componen el Polo de Bahía Blanca: la fusión de todas en una sola, fusiones parciales o bien la venta de sus activos, entre otras variantes.

Así, el que compre la parte estatal del Polo sería apenas un socio más y no el árbitro del negocio. La importancia del punto se agiganta cada la pobre situación financiera de las empresas privadas del Polo, lo que facilitaría a capitales ''extraños'' ganar una licitación por PBB.

De fusionarse PBB con algunos de sus clientes, ya no estaría en venta la buena rentabilidad de PBB sino la del Polo, es decir, la mediocre performance de la industria petroquímica en la presente coyuntura. Y su menor atractivo no resulta para nada indiferente a la política fiscal de ''hacer caja'' que, con natural entusiasmo, viene apoyando la banca acreedora del Estado.

Pero, en este caso, los mismos banqueros estarían más comprometidos con el éxito de los planes propuestos por Ipako y las otras firmas privadas del Polo que con las finanzas públicas, si se toman en cuenta los cuantiosos préstamos que les llevan otorgados y el temor a que las petroquímicas cayeran en insolvencia.

INDUSTRIA

UNA PENA CAPITAL

La industria de bienes de capital atraviesa una crisis muy grave. Hay empresas que quebraron, otras en convocatoria, hay plantas paradas, proyectos suspendidos y firmas que dejaron de producir para convertirse en importadoras.

(Por Pablo Ferreira) ''Vea, en la anterior exposición teníamos un stand de 250 metros de máquinas fabricadas por nosotros, pero este año tenemos sólo 120 y ahora la mitad son importadas. En la próxima no sé cómo vamos a estar'', le dijo Fernando Diamint al secretario de Estado.

—¿Se está quejando? Lo que pasa es que ya no le puede vender más al Estado —retrucó el funcionario.

—Mis clientes son todos privados. Yo no me quejo, ahora estoy ganando más plata que antes —explicó el empresario cerrando el diálogo con un pronóstico inquietante:

—Se lo digo por si no sabe cuál es el perfil que está tomando la industria.

Fue en el predio de la Rural en otoño del año pasado cuando Juan Schiaretti, entonces secretario de Industria, recorría la muestra de máquinas-herramientas EMAQH '92. La empresa, Diamint, quebró hace tres meses, y decenas de operarios —incluidos técnicos e ingenieros especializados— quedaron en la calle. El dueño quedó *reconvertido* —en menos de un año— de industrial en importador de máquinas chinas y representante de fábricas extranjeras.

Un relevamiento efectuado por CASH comprueba que este episodio es sólo una muestra de la feroz crisis en que está sumergido —con distintos matices— el conjunto de la sobreviviente industria de bienes de capital, un sector que pocos dudan en calificar de estratégico. Daisa, competidora de Diamint, quebró en julio. Turri, líder en tornos computarizados, controlada por la transnacional Mandelli, paró las máquinas. Pérez Companc está reduciendo a la mínima expresión su presencia en el sector. Buratto, un grande en máquinas para botellas plásticas, entró en convocatoria en los últimos días. Los fabricantes de motores eléctricos denuncian que están en vías de extinción. De la producción de tractores, maquinaria agrícola y vial ni hablar. Una de las muy contadas excepciones es la mendocina IMPSA del grupo Pescarmona.

Antonio Trigona, presidente de CAFMEI, la Cámara de Productores de Maquinaria y Equipos que agrupa al grueso de los fabricantes de bienes de capital para la industria, confirmó la enorme magnitud que está alcanzando este fenómeno: ''Mucha gente ha cerrado y va a cerrar, y otros se han convertido en importadores. El sector de máquinas para curtiembre desapareció totalmente, de las siete fábricas no quedó ninguna. Lo mismo ocurre con la industria de equipos para fabricar calzado: subsisten dos o tres pero muy mal. También están desapareciendo las maquinarias para la industria plástica y de alimentos y la gráfica''.

''Ni Martínez de Hoz''

Israel Mahler, presidente de la UIA hasta principios de año y empresario del sector de bienes de capital, hizo ante CASH una severa apreciación: ''Esta vez —dijo— la crisis puede llegar a ser terminal, algo que no logró ni Martínez de Hoz''.

Hace muy pocos días tuvo que bajar las persianas Buratto, el principal fabricante de maquinaria para envases plásticos. Su gerente comercial, Omar Abruzzese, entrevistado antes de la quiebra, puntualizó las causas principales a las que atribuye esta situación, y que vale para casi todas las empresas. Dijo que ''el ochenta por ciento del problema radicaba en las importaciones y sobre todo el ingreso de máquinas usadas es catastrófico: sólo hasta agosto de este año entraron 36 sopladoras (su caballo de batalla) es decir, el equivalente a toda nuestra capacidad anual de producción''. Además no habían podido recuperar ''una cifra muy importante'' por reintegros (ver aparte) sobre las ventas de bienes de capital.

En la industria electromecánica también hay caras largas. ''Las importaciones a precio de *dumping* afectan muchísimo —dice Juan Mettler, gerente de la Cámara del sector (CADIEM)— sobre todo las del este europeo, los tigres asiáticos y Brasil''. El último informe sectorial destaca que, a pesar de no haber disminuido sustantivamente la demanda, las compras externas han provocado una caída notable en la participación de la industria nacional. Durante el primer semestre la capacidad ociosa trepó del 20 al 40 por ciento respecto del año pasado y prevén menor actividad hasta diciembre.

Un rubro particularmente afectado es el de motores eléctricos. Los industriales dicen que ''está en vías de extinción''. ''Es cuestión de tiempo'', agregan. Aunque la reducción arancelaria los toca parcialmente, el pronóstico no parece delirante habida cuenta de que comprobaron que brasileños, checos y chinos están vendiendo motores a precios casi iguales (incluso menores) al costo de los materiales necesarios para fabricarlos localmente. El hermetismo en que se refugió la filial local del grupo belga ACEC-Union Minière, que domina el 35 por ciento de la producción, tal vez pueda explicarse por la *performance* de sus ventas en 1992. En su último ranking la revista *Mercado* la destacó entre las 10 empresas que más posiciones perdieron: cayó del puesto 645 al 987.

La desaparición de Diamint como la de Daisa no es irrelevante. Eran las líderes en prensas, guillotinas y plegadoras, y contaban con un historial de casi cincuenta años. Además, son la evidencia de la enrarecida atmósfera que respira un segmento considerado fundamental. ''La máquina-herramienta es el nudo de todo el sector de bienes de capital —dice Alberto Amato economista de la Asociación de Fabricantes de Máquinas Herramientas— porque son máquinas que se usan para hacer otras máquinas''. Y remarca que ''la integración en el mundo exige cada vez más tener una industria *aggiornada* tecnológicamente para poder competir''.

Un hecho notable de la actual situación es que no son sólo los ineficientes los que están en crisis. También lo están, por ejemplo, las cordobesas Promecor y Ucoma, dos de las tres fábricas de máquinas-herramientas con control numérico computarizado (las más avanzadas tecnológicamente). Promecor canceló el año pasado su proyecto de instalación de una nueva planta y redujo drásticamente el personal. Ambas trabajan hoy a media máquina. Y esto gracias a la reactivación automotriz, principal demandante de estas firmas, y al apoyo financiero al que por situaciones excepcionales tienen acceso. ''Ucoma tiene la vaca atada'' se dice —por ejemplo— con referencia a su cliente Sevel y a su pertenencia común al grupo Macri.

Todos unidos importaremos

Pero el caso más significativo es Turri, la restante del lote y líder e introductora en 1979 del control numérico, dadas las expectativas que venía despertando como *leading case* de reconversión. El grupo Pluspetrol-Tauro se asoció en 1991 con la transnacional Mandelli, top en Italia, para importar algunas líneas y producir para el MERCOSUR una sofisticada multimáquina, los centros de mecanizado. En un trabajo del Cenit (Centro de Investigaciones para la Transformación) de fines del año pasado puede leerse: ''Con la entrada de una firma extranjera de la envergadura tecnológica de Mandelli (...) se inicia claramente una nueva etapa en la producción argentina (...) y se pone de relieve un interés inédito por parte de las grandes firmas internacionales de la máquina-herramienta en la Argentina para localizar ciertas actividades productivas''. Hoy Turri, contra todas las predicciones, tiene paralizada su producción (''han desensillado hasta que aclare'', se comenta) y, al margen de mantener el servicio técnico, sólo están importando.

Si este proceso, que bien podría denominarse como ''darwinismo involutivo'' necesitara de mayores evidencias, la decisión de abandonar el barco por parte de Pérez Companc —el mayor grupo local— lo termina de ratificar. La plata dulce de los servicios privatizados no los ha impulsado a fortalecer su brazo industrial. Por el contrario, de la amplia gama de producción de máquinas y equipos de Mellor Goodwin (su principal eempresa de bienes de capital, que absorbió en 1986 a Siam Electromecánica) dejaron sólo la línea de ''cigüeñas'' de extracción petrolera. MG es la única fábrica integral que quedó en el país y, sintomáticamente, apunta a funcionar como ''empresa testigo'' frente a las importaciones de Lafkin, la top del mundo, con la que se reparten el mercado interno. La estrategia habla de la alta incidencia de contar con tecnología propia para mantener la competibilidad en mercados abiertos. También están achicando fuertemente a EMA (Electromecánica Argentina) y, por si fuera poco, acaban de vender su planta de transformadores de potencia, tubos Transelectric.

Hay excepciones. Néstor Prono, gerente comercial de la división Energía de IMPSA, asegura que compiten en turbinas entre las cinco más grandes del mundo. Y Rodolfo Mark, su par comercial del área de grúas-pórtico cuenta entusiasmado: ''Nuestro mayor triunfo y orgullo es haberle ganado a los japoneses en Malasia, un país que ellos tienen enfrente''. Hoy facturan unos 130 millones de dólares anuales, con un 40 por ciento de exportaciones. Para ellos la clave pasa por la independencia tecnológica en los rubros principales, y las permanentes inversiones. Tienen, por ejemplo, el único laboratorio privado de hidráulica de América latina. Sin duda son la excepción que confirma la regla.

La conjunción actual de factores desfavorables que enfrenta este sector, integrado en una amplia mayoría por PyMEs, es inédita. Parece situado en el punto que Michael Porter, el *pope* en materia de mercados abiertos, precisamente desaconseja. En su difundido trabajo *Las ventajas competitivas de las naciones* remarca —aunque parezca en definitiva una obviedad— que ''la inexistencia de presión hace que rara vez se produzcan progresos, pero demasiada adversidad conduce a la parálisis''.

La insuficiente inversión, motor del decreto de necesidad y urgencia 937 (ver aparte), agravada por industrias cada vez más ensambladoras (que por ende consumen menos máquinas), y una apertura indiscriminada con importados a precios de dumping y financiación de oportunidad, los deja sin mercado interno. Y en el mercado externo enfrentan la sobreoferta internacional (la crisis de Brasil en especial) con costos (servicios, insumos) desproporcionados. Con baja o nula rentabilidad, y sin espaldas por años de desinversión y sobre todo sin acceso al vital oxígeno del financiamiento (garantías, plazos y costos adecuados) tanto para sus pasivos y capital de trabajo, como para sus compradores locales y externos, la cruda conclusión a que hoy arriba Fernando Diamint no parece del todo inexacta: ''Creo que falta decírselo, pero en los hechos se les está diciendo muéranse ya, apúrense a morirse''.

EL ESPEJO MACRO

Las quejas que expresan los empresarios del sector se reflejan plenamente en los números macroeconómicos. Según datos de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, de las 19 ramas en que dividen la industria las dos que tuvieron la peor performance en los primeros siete meses de este año fueron las productoras de bienes de capital: la producción de insumos y bienes de capital cayó un 22,7 por ciento en comparación con igual período del año pasado, y la fabricación de tractores cayó un 36 por ciento.

Buena parte de esa menor producción fue sustituida por importaciones. De acuerdo con las cifras que publicó el INdEC esta semana, las compras externas de bienes de capital en el primer semestre de este año subieron un 32,1 por ciento respecto de las de igual período de 1992. Las únicas importaciones que crecieron más fueron las de vehículos automotores, con un 32,4 por ciento.

Secretaría de Industria

''ESTAMOS PREOCUPADOS''

''No es verdad que el Gobierno no esté preocupado'', dijo a CASH Alberto Vaena, titular de la Dirección de Aplicción de Política Industrial, saliendo al cruce de una impresión generalizada entre los fabricantes de bienes de capital y que los hechos (ver nota central) están corroborando.

La difícil situación que tiene en vilo al sector, que arrastra entre sus componentes una década larga de desinversión en la economía y la apertura impulsada desde 1989 por el actual Gobierno, tiene su detonante más inmediato en un decreto de ''necesidad y urgencia'', el 937, del mes de mayo pasado que eliminó la protección del 25 por ciento a las importaciones de bienes de capital de fabricación nacioal (15 de arancel y 10 de estadística), y que al mismo tiempo estableció para los fabricantes un reintegro del 15 por ciento sobre sus ventas locales.

Juan Scelzi, asesor de la mencionada Dierción de la Secretaría de Industria, explicó el objetivo del decreto: ''La idea es que la indusrtia en general tenga acceso a los bienes de capital para poder equiparse a un precio razonable y, por otro lado, que ante esta apertura el productor nacional esté en una misma línea de competencia''.El principio del ''equilibrio'' (o neutralidad) de la medida ha sido cuestionado desde su anuncio por los empresarios, y no sólo por las difíciles exigencias que impone al fabricante para lograr el reintegro frente al carácter automático e inmediato que tuvo la norma para el importador. Sino porque además, el sector ya tenía muchas dificultades aún antes de su vigencia, que lo sorprendió (''le cayó como un rayo'' reconocen en Industria) muy mal parado. Por una parte les resulta imposible competir con importaciones cercientes (se incrementaron más del 100 por ciento anual acumulado desde 1990), *falopeadas* por la recesión del sector a nivel internacional con precios de dumping y financiaciones ''blandas'' (llegan hasta los 10 años con tres de gracia y tasa Libor). También incide el fuerte ingreso de maquinaria usada que reciclan varios países en proceso de reconversión. Localmente no disponen de financiamiento equivalente ni de costos equiparables, lo que afecta las ventas internas y las exportaciones.

Como si el problema no fuera gave el Gobierno se tomó nada menos que cuatro meses para empezar a pagar los reintegros. No es una cuestión de poca monta. De acuerdo con las propias estimaciones oficiales de reintegro anual, en ese período las empresas habrían dejado de percibir más de 400 millones de dólares. Recién el 1° de setiembre, víspera del Día de la Industria, seis empresas se enteraron que podían pasar por ventanilla de un total de 520 aceptadas en el régimen y 620 inscriptos en el registro.

Ante la evidencia, ahora en Industria hacen su ''mea culpa'' (''podemos admitir desaciertos en la implementación'', dijo Scelzi), e insisten en que el gobierno está dando muestras de preocupación más allá de perfeccionar al máximo los mecanismos de recupero. ''Es probable que se den otro tipo de señales. Estamos analizando los pedidos puntuales que se han hecho'', adelantó Vaena. ''Le puedo asegurar que hay varios temas relacionados con regímenes adicionales (insumos, usados, créditos) que estarían rtatando de apuntalar el desequilibrio que se pueda estar produciendo en este sector.''

En la intimidad (y no tanto) no pocos piensan que la explicación última hay que buscarla en la decisión oficial de facilitar el reequipamiento de los grandes grupos económicos beneficiarios de las privatizaciones que asumieron cuantiosos compromisos de inversión.

Vaena cree que, si bien el país necesita una industria de bienes de capital fuerte, también es necesario dar soporte a otros sectores (''una de cal y otra de arena'', graficó), pero que no se trata tampoco de ''dejar a esta industria girando con polea floja''.

NA PENA CAPITAL

(*Por Pablo Ferreira*) "Vea, en la anterior exposición teníamos un stand de 250 metros de máquinas fabricadas por nosotros, pero este año tenemos sólo 120 y ahora la mitad son importadas. En la próxima no sé cómo vamos a estar", le dijo Fernando Diamint al secretario de Estado.

—¿Se está quejando? Lo que pasa es que ya no le puede vender más al Estado —retrucó el funcionario.

—Mis clientes son todos privados. Yo no me quejo, ahora estoy ganando más plata que antes —explicó el empresario cerrando el diálogo con un pronóstico inquietante:

—Se lo digo por si no sabe cuál es el perfil que está tomando la industria.

Fue en el predio de la Rural en otoño del año pasado cuando Juan Schiaretti, entonces secretario de Industria, recorría la muestra de máquinas-herramientas EMAQH '92. La empresa, Diamint, quebró hace tres meses, y decenas de operarios —incluidos técnicos e ingenieros especializados— quedaron en la calle. El dueño quedó *reconvertido* —en menos de un año— de industrial en importador de máquinas chinas y representante de fábricas extranjeras.

Un relevamiento efectuado por CASH comprueba que este episodio es sólo una muestra de la feroz crisis en que está sumergido —con distintos matices— el conjunto de la sobreviviente industria de bienes de capital, un sector que pocos dudan en calificar de estratégico. Daisa, competidora de Diamint, quebró en julio. Turri, líder en tornos computarizados, controlada por la transnacional Mandelli, paró las máquinas. Pérez Companc está reduciendo a la mínima expresión su presencia en el sector. Buratto, un grande en máquinas para botellas plásticas, entró en convocatoria en los últimos días. Los fabricantes de motores eléctricos denuncian que están en vías de extinción. De la producción de tractores, maquinaria agrícola y vial ni hablar. Una de las muy contadas excepciones es la mendocina IMPSA del grupo Pescarmona.

Antonio Trigona, presidente de CAFMEI, la Cámara de Productores de Maquinaria y Equipos que agrupa al grueso de los fabricantes de bienes de capital para la industria, confirmó la enorme magnitud que está alcanzando este fenómeno: "Mucha gente ha cerrado y va a cerrar, y otros se han convertido en importadores. El sector de máquinas para curtiembre desapareció totalmente, de las siete fábricas no quedó ninguna. Lo mismo ocurre con la industria de equipos para fabricar calzado: subsisten dos o tres pero muy mal. También están desapareciendo las maquinarias para la industria plástica y de alimentos y la gráfica".

"Ni Martínez de Hoz"

Israel Mahler, presidente de la UIA hasta principios de año y empresario del sector de bienes de capital, hizo ante CASH una severa apreciación: "Esta vez —dijo— la crisis puede llegar a ser terminal, algo que no logró ni Martínez de Hoz".

Hace muy pocos días tuvo que bajar las persianas Buratto, el principal fabricante de maquinaria para envases plásticos. Su gerente comercial, Omar Abruzzese, entrevistado antes de la quiebra, puntualizó las causas principales a las que atribuye esta situación, y que vale para casi todas las empresas. Dijo que "el ochenta por ciento del problema radicaba en las importaciones y sobre todo el ingreso de máquinas usadas es catastrófico: sólo hasta agosto de este año entraron 36 sopladoras (su caballo de batalla) es decir, el equivalente a toda nuestra capacidad anual de producción". Además no habían podido recuperar "una cifra muy importante" por reintegros (ver aparte) sobre las ventas de bienes de capital.

En la industria electromecánica también hay caras largas. "Las importaciones a precio de *dumping* afectan muchísimo —dice Juan Mettler, gerente de la Cámara del sector (CADIEM)— sobre todo las del este europeo, los tigres asiáticos y Brasil". El último informe sectorial destaca que, a pesar de no haber disminuido sustantivamente la demanda, las compras externas han provocado una caída notable en la participación de la industria nacional. Durante el primer semestre la capacidad ociosa trepó del 20 al 40 por ciento respecto del año pasado y prevén menor actividad hasta diciembre.

Un rubro particularmente afectado es el de motores eléctricos. Los industriales dicen que "está en vías de extinción". "Es cuestión de tiempo", agregan. Aunque la reducción arancelaria los toca parcialmente, el pronóstico no parece delirante habida cuenta de que comprobaron que brasileños, checos y chinos están vendiendo motores a precios casi iguales (incluso menores) al costo de los materiales necesarios para fabricarlos localmente. El hermetismo en que se refugió la filial local del grupo belga ACEC-Union Minière, que domina el 35 por ciento de la producción, tal vez pueda explicarse por la *performance* de sus ventas en 1992. En su último ranking la revista *Mercado* la destacó entre las 10 empresas que más posiciones perdieron: cayó del puesto 645 al 987.

La desaparición de Diamint como la de Daisa no es irrelevante. Eran las líderes en prensas, guillotinas y plegadoras, y contaban con un historial de casi cincuenta años. Además, son la evidencia de la enrarecida atmósfera que respira un segmento considerado fundamental. "La máquina-herramienta es el nudo de todo el sector de bienes de capital —dice Alberto Amato economista de la Asociación de Fabricantes de Máquinas Herramientas— porque son máquinas que se usan para hacer otras máquinas". Y remarca que "la integración en el mundo exige cada vez más tener una industria *aggiornada* tecnológicamente para poder competir".

Un hecho notable de la actual situación es que no son sólo los ineficientes los que están en crisis. También lo están, por ejemplo, las cordobesas Promecor y Ucoma, dos de las tres fábricas de máquinas-herramientas con control numérico computarizado (las más avanzadas tecnológicamente). Promecor canceló el año pasado su proyecto de instalación de una nueva planta y redujo drásticamente el personal. Ambas trabajan hoy a media máquina. Y esto gracias a la reactivación automotriz, principal demandante de estas firmas, y al apoyo financiero al que por situaciones excepcionales tienen acceso. "Ucoma tiene la vaca atada" se dice —por ejemplo— con referencia a su cliente Sevel y a su pertenencia común al grupo Macri.

Todos unidos importaremos

Pero el caso más significativo es Turri, la restante del lote y líder e introductora en 1979 del control numérico, dadas las expectativas que venía despertando como *leading case* de reconversión. El grupo Pluspetrol-Tauro se asoció en 1991 con la transnacional Mandelli, top en Italia, para importar algunas líneas y producir para el MERCOSUR una sofisticada multimáquina, los centros de mecanizado. En un trabajo del Cenit (Centro de Investigaciones para la Transformación) de fines del año pasado puede leerse: "Con la entrada de una firma extranjera de la envergadura tecnológica de Mandelli (...) se inicia claramente una nueva etapa en la producción argentina (...) y se pone de relieve un interés inédito por parte de las grandes firmas internacionales de la máquina-herramienta en la Argentina para localizar ciertas actividades productivas". Hoy Turri, contra todas las predicciones, tiene paralizada su producción ("han desensillado hasta que aclare", se comenta) y, al margen de mantener el servicio técnico, sólo están importando.

Si este proceso, que bien podría denominarse como "darwinismo involutivo" necesitara de mayores evidencias, la decisión de abandonar el barco por parte de Pérez Companc —el mayor grupo local— lo termina de ratificar. La plata dulce de los servicios privatizados no los ha impulsado a fortalecer su brazo industrial. Por el contrario, de la amplia gama de producción de máquinas y equipos de Mellor Goodwin (su principal eempresa de bienes de capital, que absorbió en 1986 a Siam Electromecánica) dejaron sólo la línea de "cigüeñas" de extracción petrolera. MG es la única fábrica integral que quedó en el país y, sintomáticamente, apunta a funcionar como "empresa testigo" frente a las importaciones de Lafkin, la top del mundo, con la que se reparten el mercado interno. La estrategia habla de la alta incidencia de contar con tecnología propia para mantener la competibilidad en mercados abiertos. También están achicando fuertemente a EMA (Electromecánica Argentina) y, por si fuera poco, acaban de vender su planta de transformadores de potencia, tubos Transelectric.

Hay excepciones. Néstor Prono, gerente comercial de la división Energía de IMPSA, asegura que compiten en turbinas entre las cinco más grandes del mundo. Y Rodolfo Mark, su par comercial del área de grúas-pórtico cuenta entusiasmado: "Nuestro mayor triunfo y orgullo es haberle ganado a los japoneses en Malasia, un país que ellos tienen enfrente". Hoy facturan unos 130 millones de dólares anuales, con un 40 por ciento de exportaciones. Para ellos la clave pasa por la independencia tecnológica en los rubros principales, y las permanentes inversiones. Tienen, por ejemplo, el único laboratorio privado de hidráulica de América latina. Sin duda son la excepción que confirma la regla.

La conjunción actual de factores desfavorables que enfrenta este sector, integrado en una amplia mayoría por PyMEs, es inédita. Parece situado en el punto que Michael Porter, el *pope* en materia de mercados abiertos, precisamente desaconseja. En su difundido trabajo *Las ventajas competitivas de las naciones* remarca —aunque parezca en definitiva una obviedad— que "la inexistencia de presión hace que rara vez se produzcan progresos, pero demasiada adversidad conduce a la parálisis".

La insuficiente inversión, motor del decreto de necesidad y urgencia 937 (ver aparte), agravada por industrias cada vez más ensambladoras (que por ende consumen menos máquinas), y una apertura indiscriminada con importados a precios de dumping y financiación de oportunidad, los deja sin mercado interno. Y en el mercado externo enfrentan la sobreoferta internacional (la crisis de Brasil en especial) con costos (servicios, insumos) desproporcionados. Con baja o nula rentabilidad, y sin espaldas por años de desinversión y sobre todo sin acceso al vital oxígeno del financiamiento (garantías, plazos y costos adecuados) tanto para sus pasivos y capital de trabajo, como para sus compradores locales y externos, la cruda conclusión a que hoy arriba Fernando Diamint no parece del todo inexacta: "Creo que falta decírselo, pero en los hechos se les está diciendo muéranse ya, apúrense a morirse".

de
sis
as
en
as
os
ue
ra
en
as.

EL ESPEJO MACRO

Las quejas que expresan los empresarios del sector se reflejan plenamente en los números macroeconómicos. Según datos de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, de las 19 ramas en que dividen la industria las dos que tuvieron la peor performance en los primeros siete meses de este año fueron las productoras de bienes de capital: la producción de insumos y bienes de capital cayó un 22,7 por ciento en comparación con igual período del año pasado, y la fabricación de tractores cayó un 36 por ciento.

Buena parte de esa menor producción fue sustituida por importaciones. De acuerdo con las cifras que publicó el INdEC esta semana, las compras externas de bienes de capital en el primer semestre de este año subieron un 32,1 por ciento respecto de las de igual período de 1992. Las únicas importaciones que crecieron más fueron las de vehículos automotores, con un 32,4 por ciento.

ecretaría de Industria

MOS PREOCUPADOS"

Gobierno no esté
berto Vaena, titular de
Política Industrial, sa-
ión generalizada entre
apital y que los hechos
porando.
e en vilo al sector, que
es una década larga de
la apertura impulsada
rno, tiene su detonante
eto de "necesidad y
mayo pasado que eli-
r ciento a las importa-
fabricación nacioal (15
y que al mismo tiempo
un reintegro del 15 por
s.
encionada Dierccíón de
licó el objetivo del de-
usrtia en general tenga
l para poder equiparse
otro lado, que ante esta
l esté en una misma lí-
pio del "equilibrio" (o
sido cuestionado desde
s, y no sólo por las di-
l fabricante para lograr
automático e inmediato
portador. Sino porque
has dificultades aún an-
prendió ("le cayó como
stria) muy mal parado.
osible competir con im-
ementaron más del 100
desde 1990), *falopeadas*
el internacional con pre-
ones "blandas" (llegan
racia y tasa Libor). También incide el fuerte ingreso de maquinaria usada que reciclan varios países en proceso de reconversión. Localmente no disponen de financiamiento equivalente ni de costos equiparables, lo que afecta las ventas internas y las exportaciones.

Como si el problema no fuera gave el Gobierno se tomó nada menos que cuatro meses para empezar a pagar los reintegros. No es una cuestión de poca monta. De acuerdo con las propias estimaciones oficiales de reintegro anual, en ese período las empresas habrían dejado de percibir más de 400 millones de dólares. Recién el 1° de setiembre, víspera del Día de la Industria, seis empresas se enteraron que podían pasar por ventanilla de un total de 520 aceptadas en el régimen y 620 inscriptos en el registro.

Ante la evidencia, ahora en Industria hacen su "mea culpa" ("podemos admitir desaciertos en la implementación", dijo Scelzi), e insisten en que el gobierno está dando muestras de preocupación más allá de perfeccionar al máximo los mecanismos de recupero. "Es probable que se den otro tipo de señales. Estamos analizando los pedidos puntuales que se han hecho", adelantó Vaena. "Le puedo asegurar que hay varios temas relacionados con regímenes adicionales (insumos, usados, créditos) que estarían rtatando de apuntalar el desequilibrio que se pueda estar produciendo en este sector."

En la intimidad (y no tanto) no pocos piensan que la explicación última hay que buscarla en la decisión oficial de facilitar el reequipamiento de los grandes grupos económicos beneficiarios de las privatizaciones que asumieron cuantiosos compromisos de inversión.

Vaena cree que, si bien el país necesita una industria de bienes de capital fuerte, también es necesario dar soporte a otros sectores ("una de cal y otra de arena", graficó), pero que no se trata tampoco de "dejar a esta industria girando con polea floja".

El Buen Inversor

LA CITY FESTEJO

Los operadores están más tranquilos: la reforma previsional ya tiene luz verde en el Senado, lo que asegura el negocio millonario de la jubilación privada. La Bolsa reaccionó en forma positiva, pero rápidamente continuó con su propia dinámica. Los banqueros se preguntan si las acciones están subiendo arrastradas por el espectacular recorrido de los bonos o si tienen fuerza propia para sostener el pequeño boom de las cotizaciones.

(Por Alfredo Zaiat) Después de dudas y temores por un eventual fracaso, los banqueros pudieron respirar tranquilos la última semana ante la inminente sanción del proyecto de ley de reforma previsional. Un negocio de millones ya está a su alcance. Y esa posibilidad la festejaron en la Bolsa el día que en el dictamen de comisión tuvo luz verde en el Senado. Pero luego de embriagarse por la noticia, las operaciones volvieron a la normalidad de las últimas ruedas. Normalidad que, de todas maneras, entusiasma a los financistas debido a la fortaleza que está demostrando la plaza bursátil.

El dinamismo de los negocios con acciones y bonos no deja de sorprender a los corredores que, temerosos por la triste experiencia del año pasado, aún no se animan a jugar fuerte. Aseguran que la tendencia alcista continuará, pero recomiendan al mismo tiempo prudencia en el momento de invertir. No desconocen que pocas veces se ha presentado un escenario económico tan favorable para la Bolsa y, por si eso fuera poco, saben que la proximidad de la puesta en vigencia de la jubilación privada alimentaría todavía más la corriente positiva hacia el recinto.

Sin embargo, los financistas son muy cuidadosos cuando comentan acerca de la futura evolución de las acciones. La debacle que se inició en junio del año pasado está muy fresca en la memoria del mercado y, en especial, en los bolsillos dañados de más de uno. La duda que tienen muchos se refiere a si los papeles empresarios repuntaron por fuerza propia o si, en cambio, la suba del último mes y medio se debió a que han acompañado el espectacular recorrido que tuvieron los títulos públicos.

Del mismo modo que la caída de la tasa de interés impulsa una mejora de las paridades de los bonos, la disminución de las tasas de retorno de éstos empuja hacia arriba las cotizaciones de las acciones. El rendimiento de los títulos ha descendido a niveles impensados y, por ejemplo, los Bónex '89 apenas ofrecen una renta de un poco más del 6 por ciento anual. El principal motivo de este inusitado comportamiento ha sido la brusca caída de la tasa de interés internacional.

Cuando los retornos de los bonos bajan tanto, la relación precio/utilidad de las acciones, que hasta hace poco era poco favorable, se transforma en muy atractiva. En síntesis, las acciones que antes se consideraba que estaban en precios elevados pasaron a ser una inversión conveniente debido a que colocaciones alternativas (depósitos a plazo o títulos públicos) disminuyeron violentamente sus rendimientos potenciales.

Si la suba de los papeles empresarios respondió a esa alteración en los retornos de los bonos, nada ha cambiado en el mercado accionario. El pequeño boom de las cotizaciones ha sido sólo un reacomodamiento de los rendimientos de los activos de riesgo y el MerVal, índice de acciones líderes, no debería superar los 500 puntos (el viernes cerró a 485). Este es el análisis que realizan estudiosos del mercado, pero los negocios en la rueda se mueven también por expectativas. Y éstas pueden impulsar a las acciones más allá de límites considerados razonables: la proximidad de las elecciones es un buen momento para alimentarlas y crear una inquietante burbuja especulativa.



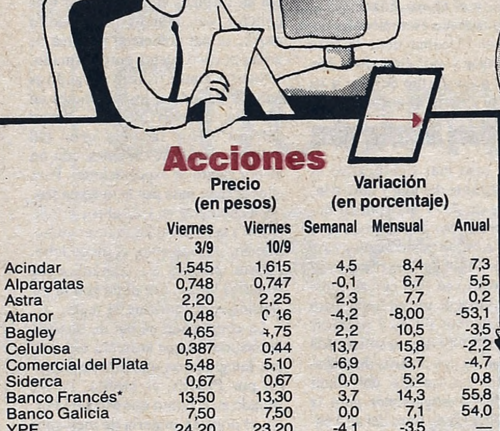
La cantidad de $ que existen
(en millones)

	en $
Circ. monet. al 9/9	10.935
Base monet. al 9/9	14.814
Depósitos al 7/9	
Cuenta corriente	2285
Caja de ahorro	2297
Plazos fijos	5515

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

Dólar
(Cotización en casas de cambio)

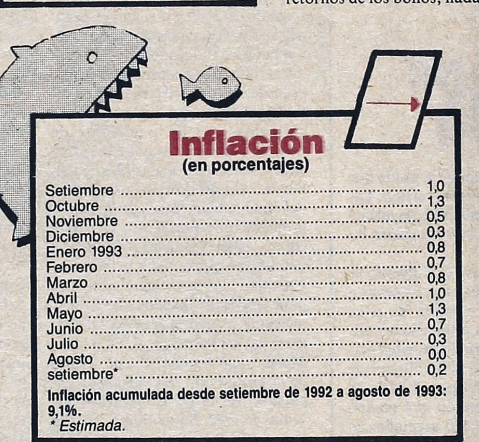
Viernes anterior	**1,0000**
LUNES	1,0000
MARTES	1,0000
MIERCOLES	1,0000
JUEVES	1,0000
VIERNES	1,0000



Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 3/9	Viernes 10/9	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,545	1,615	4,5	8,4	7,3
Alpargatas	0,748	0,747	-0,1	6,7	5,5
Astra	2,20	2,25	2,3	7,7	0,2
Atanor	0,48	0,46	-4,2	-8,00	-53,1
Bagley	4,65	4,75	2,2	10,5	-3,5
Celulosa	0,387	0,44	13,7	15,8	-2,2
Comercial del Plata	5,48	5,10	-6,9	3,7	-4,7
Siderca	0,67	0,67	0,0	5,2	0,8
Banco Francés*	13,50	13,30	3,7	14,3	55,8
Banco Galicia	7,50	7,50	0,0	7,1	54,0
YPF	24,20	23,20	-4,1	-3,5	—
Indupa	0,595	0,61	2,5	-0,3	27,1
Ipako	1,48	1,435	-3,0	-10,3	-29,7
Ledesma	0,98	0,94	-4,1	-1,6	63,5
Molinos	8,90	9,20	3,3	14,3	21,1
Pérez Companc	5,33	5,42	1,7	10,4	2,0
Nobleza Piccardo	4,45	4,35	-2,2	0,5	-9,4
CINA (ex Renault)	30,70	32,00	4,2	8,1	15,8
Telefónica	4,48	4,59	2,5	7,5	50,7
Telecom	4,09	4,01	-2,0	5,1	38,3
Promedio bursátil	—	—	**0,7**	**3,4**	**16,5**

* *Pagó dividendos.*



Inflación
(en porcentajes)

Setiembre	1,0
Octubre	1,3
Noviembre	0,5
Diciembre	0,3
Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio	0,7
Julio	0,3
Agosto	0,0
setiembre*	0,2

Inflación acumulada desde setiembre de 1992 a agosto de 1993: 9,1%.

* *Estimada.*



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,7	0,7
Caja de ahorro	0,3	0,3
Call money	0,3	0,4

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma las que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

JOSE MARIA VIUDES

Presidente del Banco de la Provincia de Formosa y titular de ABAPRA.

—Los banqueros estaban ansiosos esperando la aprobación legislativa de la reforma previsional. Los senadores ya dieron luz verde al proyecto. ¿Ahora qué va a pasar en el mercado financiero?

—La jubilación privada va a cambiar radicalmente el funcionamiento del sistema financiero. Va a nacer un verdadero mercado de capitales, poderoso, de mediano y largo plazo. Surgirán programas crediticios de largo alcance, que en la actualidad es el principal déficit de los bancos.

—¿Cuál será el impacto en la plaza bursátil?

—Existen expectativas muy favorables para los activos de riesgo. Eso sí, las AFJP, donde participarán los bancos, van a tener que ser muy cuidadosas en sus inversiones de largo plazo, pues deben asegurar una rentabilidad mensual al aportante. La reforma no ha de impactar inmediatamente en el mercado bursátil. La reacción de los activos va a ser lenta.

—¿Cuál es la perspectiva de corto plazo del mercado financiero y de la Bolsa?

—En estos últimos meses ha mejorado notablemente el perfil de liquidez del sistema, lo que ha significado una baja sustancial de la tasa de interés. Esto hizo más accesible el crédito a la gente. En cuanto a la actividad bursátil, luego de un período de adaptación, en el cual se registraron bruscas oscilaciones, el mercado está ingresando en una etapa de sostenido crecimiento.

—¿Usted no visualiza la posibilidad de dificultades en el sistema?

—Las perspectivas del negocio financiero son muy buenas y estoy seguro de que tendrá un crecimiento espectacular en los próximos años. Existen factores internos, como el cambio de mentalidad en los protagonistas del mercado, y externos, como la caída de la tasa de interés internacional que facilita un mayor acceso a fondos del exterior.

—¿Recomienda invertir en acciones?

—La Bolsa ya pasó el período de sospecha luego de la fuerte caída que soportó desde junio del año pasado. En estos momentos la inversión bursátil se ha ganado nuevamente la confianza de los operadores. La exitosa colocación de las acciones de YPF colaboró para mejorar el clima en el recinto.

—¿Las elecciones es un tema que preocupa a los banqueros?

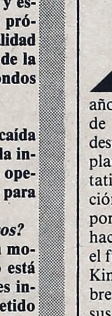
—No. Estos comicios tienen su importancia en que pueden modificar la composición de la Cámara de Diputados. Pero no está en juego la continuidad del plan económico, que es lo que les interesa a los banqueros. El gobierno nacional se ha comprometido a mantener y profundizar la política económica.

—La reforma constitucional, que habilitaría la reelección presidencial, ¿no incorpora una cuota de incertidumbre en los negocios de la city?

—La reelección sólo plantea dudas en inversores del exterior, localmente no afecta para nada.

—¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará hasta 1995?

—Brady (Nicholas, ex secretario del Tesoro de Estados Unidos) y Reed (John, presidente del Citibank mundial) ya lo dijeron: no es conveniente modificar el tipo de cambio. Cualquier atisbo de alteración de la paridad cambiaria generaría un descalabro económico y financiero. Este plan está sostenido en dos pilares: la convertibilidad y la estabilidad.



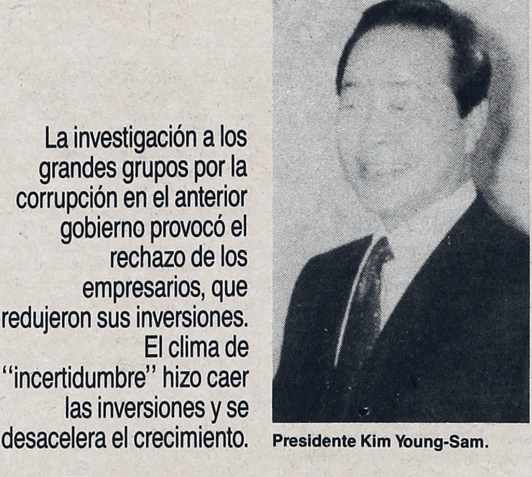




Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 3/9	Precio Viernes 10/9	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	99,00	99,00	0,0	-0,1	7,7
1987	92,70	94,40	1,8	2,5	18,6
1989	91,70	92,10	0,4	1,9	24,4

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



La investigación a los grandes grupos por la corrupción en el anterior gobierno provocó el rechazo de los empresarios, que redujeron sus inversiones. El clima de "incertidumbre" hizo caer las inversiones y se desacelera el crecimiento.

Presidente Kim Young-Sam.

Tangente a la coreana

TIGRE HERIDO

Cuando todo parecía indicar que Corea iba a recuperar este año la fiereza que la ubicó como uno de los *tigres* más agresivos del sudeste asiático los vientos políticos soplaron en contra. Ahora las expectativas son de una nueva desaceleración. Y lo peor es que el freno viene por el lado de las inversiones, lo que hace pensar en graves efectos para el futuro. A menos que el presidente Kim Young-Sam, que asumió en febrero pasado, consiga llevar adelante sus reformas (que incluyen una decidida lucha contra la corrupción) y logre mantener la atención de los capitalistas extranjeros, hoy seducidos por otras economías regionales de rapidísimo crecimiento, como Tailandia y China.

Al comenzar el año la proyección del Consejo de Planeamiento Económico era de 6 por ciento de crecimiento, en comparación con 4,9 el año pasado (el peor desempeño económico desde la recesión de 1980). Se esperaba que la aceleración viniera de un aumento de las inversiones en la industria (5 por ciento, luego del 0,2 del año pasado y del 15 por ciento acumulado en el bienio anterior) y de mayores exportaciones (8 puntos) a medida que la economía mundial fuera repuntando. Pero en el segundo trimestre la actividad avanzó a un ritmo de apenas 4,2 por ciento.

El caso es que Kim —el primer presidente civil en 30 años— está encontrando una oposición generalizada por parte de los líderes de los *chaebol*, los grandes grupos que dominan la economía del país. Ese rechazo tomó la forma de una retracción inversionista explicada por la "incertidumbre" reinante. Los conglomerados (Samsung es el mayor, seguido por Daewoo y Hyundai) quieren que el gobierno cancele las investigaciones de cohecho referidas a la vinculación de las empresas con los gobiernos anteriores respaldados por los militares.

El juez de la Corte Suprema designado por Kim para investigar las irregularidades del ex presidente Roh Tae-Woo comenzó a seguir los pasos de algunos de los hombres más poderosos del país, incluyendo dos ex ministros de Defensa. Casi mil funcionarios están siendo juzgados o perdieron sus empleos.

Los asesores del presidente aseguraron a los magnates preocupados —entre ellos Chung Se-Yung y Kim Woo-Choong, titulares de los grupos Hyundai y Daewoo— que estaban seguros. Pero Koo Suk-Mo, vicepresidente del Instituto de Investigaciones Económicas, declaró su temor en el sentido de que el gobierno no consiga controlar a los reformadores, determinados a acabar con el dominio de las grandes empresas sobre la economía.

Ante la ofensiva gubernamental, los chaebol adoptaron rápidas medidas para satisfacer a los críticos de la diversificación que vino caracterizando a esos grupos. En junio Hyundai se separó de cuatro compañías y la Samsung está vendiendo diez empresas. Cerca de dos decenas de grupos anunciaron planes parecidos. Pero la mayoría de las empresas que están siendo vendidas son todavía pequeñas operaciones.

En ese marco, inversores externos que habían establecido sus operaciones en Corea a fines de los '80 se están retirando, debido a una densa red de normas que, según afirman, discriminan contra los extranjeros. Frecuentemente las normas clave no son publicadas o son ejecutadas selectivamente, mientras las importaciones son desalentadas por una serie de barreras arancelarias y no arancelarias.

Las reformas de Kim, incluidas en un reciente plan quinquenal, están destinadas en gran medida a abrir el mercado a la competencia externa, aliviar el peso de la burocracia y a atraer nuevas inversiones. En este sentido, las nuevas colocaciones fueron menores a los 900 millones de dólares en 1992 (cayeron 36 por ciento en relación con el año anterior). Y otro mal presagio lo constituyó el rescate de los fondos que habían ido a joint-ventures, que se quintuplicó con relación a 1991 (369 millones, contra 69). Gran parte de ese dinero y la tecnología que vino con él están siendo transferidos a China y otros países del sudeste.

La pérdida de oportunidades podría agravarse si cambian las muy buenas condiciones de competencia. El yen supervalorizado tornó a los productos coreanos de consumo, como los automóviles, más baratos. Mientras, los bajos precios del petróleo están manteniendo los costos de niveles reducidos para industrias de uso intensivo de energía como la siderurgia. Y la apertura de mercados en China, Vietnam y la ex Unión Soviética.

Si Kim no sale airoso de su pulseada con los chaebol, la maquinaria burocrática y los cada vez más demandantes sindicatos, el tigre deberá ceder su espacio a los cachorros que van creciendo.

PERIPLO

CRECIMIENTO. El producto interno brasileño crecerá este año 7 por ciento —tasa no alcanzada desde el Plan Cruzado de 1986— según la proyección del Instituto de Estudios Industriales (IEI) de la Universidad Federal de Río de Janeiro. El economista de la entidad, Antonio Barros de Castro, dijo que esa hipótesis se sustenta en el excelente desempeño de la industria que, liderada por el complejo metalmecánico, se expandirá un 10 por ciento. Mientras, el sector agropecuario crecería 2,9 por ciento y el de servicios entre 3 y 4 puntos. De todos modos, advirtió Barros, la aceleración inflacionaria (que llevaría el índice mensual a 37 por ciento en noviembre) pondría fin al repunte. La política gubernamental para frenar los precios y sostener la actividad la definirá el próximo martes el ministro de Hacienda, Fernando Henrique Cardoso, al formular un balance de sus tres meses al frente de la cartera.

DEUDA. El Ministerio de Finanzas de México reveló que la deuda externa del país llegó a 121 mil millones de dólares a fines de junio, el nivel más alto en toda la historia de la nación. La proporción con respecto del producto bruto es de 34,6 por ciento y, del total, 79 mil millones corresponden al sector público. Los funcionarios mexicanos aseguraron que los mayores compromisos externos (a fines de 1992 eran del 30,1 por ciento del PBI) "no son una señal de futuros riesgos para la economía" porque la mayor parte del crecimiento se registró en el sector privado. Los voceros añadieron que una posición financiera más saludable que en el pasado impulsa al país como un todo a tomar más préstamos.

ENFOQUE

(Por Marcelo Zlotogwiazda) La situación del interior es peor que el promedio nacional. Y la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas es, en promedio, más oscura que la de los grandes grupos. No debería llamar la atención, entonces, que las PyME del interior del país estén levantando una presión de descontento que sorprende a los que sólo se fijan en los agregados macroeconómicos y pasan por alto las heterogeneidades que esconden los incuestionables datos de crecimiento del PBI y de record histórico en la producción industrial.

Los empresarios que cumplen la doble condición de ser pequeños y estar en las zonas más alejadas, no sólo sufren la crisis de las economías regionales, los ajustes provinciales y el achicamiento de las políticas de promoción. Además, no pudieron sacar tajada del programa de privatizaciones, no tienen acceso ni al crédito local ni, mucho menos, al internacional; son bastante ajenos a los frutos que caen de los bolsones de consumo, y son siempre las víctimas del cada vez más extendido proceso de concentración.

La Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de Córdoba hizo un relevamiento entre sus asociados, con resultados que reflejan el mal humor que hay en esas franjas patronales. La encuesta que abarcó a firmas del comercio, la industria y los servicios arrojó que apenas un 13 por ciento tiene un nivel de ventas "bueno", mientras un 62 por ciento lo considera "regular" y un 25 "malo"; en cuanto al margen de rentabilidad, sólo un 5 por ciento respondió que es "bueno", contra 55 por ciento que dijo "regular" y 42 "malo". De la consulta también surge que hay fuertes quejas por el costo de los servicios públicos que se privatizaron, que más de la mitad no puede afrontar la carga impositiva, y que sólo 2 de cada 10 consiguen financiamiento crediticio. Las expectativas son congruentes con ese panorama: nada más que el 30 por ciento opinó que esta política económica genera crecimiento, y menos del 20 por ciento contestó que este plan abre un futuro para las PyME. Por cierto, de ellos no hay que esperar ningún atenuante para el acuciante problema de la desocupación: un 10 por ciento de las firmas relevadas respondió que aumentará su dotación de personal, la mitad que no lo modificará, y el 40 por ciento restante que disminuirá el empleo.

Córdoba no es la excepción sino la regla. Por ejemplo, en el parque industrial de Salta, la cantidad de fábricas instaladas cayó de 35 a 12 en los dos últimos años. En Santiago del Estero, la crisis de la industria textil (base de la economía local) está operando sin anestesia, a lo que se suma que el levantamiento de ramales ferroviarios está provocando la virtual desaparición de ciudades, como en los casos de Aurora, Clodomira y Loreto. En la santafesina Villa Constitución, cerca de la mitad de la población económicamente activa está sin trabajo como consecuencia de la racionalización de Acindar, la parálisis del puerto, los cierres de una aceitera y de Ragor (carbón de coque), y los despidos ferroviarios.

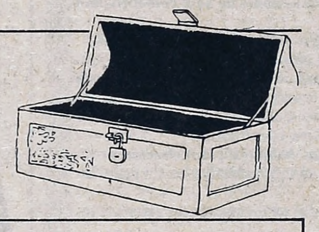
Pero no es este lado de la realidad el que motiva la acción gremial de las principales entidades patronales. La mejor demostración es lo que ocurrió en la cena aniversario de la Unión Industrial Argentina, donde el clima y el discurso de su titular, Jorge Blanco Villegas, fueron acordes con la situación del centenar de capitanes que pagó 1500 dólares el cubierto de las mesas VIP.

Con ese contraste de realidades, es lógico que aquellos que no se sienten representados en las cúpulas hayan comenzado a gestar acciones de protesta. Un caso es el de la Unión Industrial de Santiago del Estero, que en su propia celebración del Día de la Industria distribuyó un documento que, entre otras cosas, se queja de que el gobierno nacional "deja el desenvolvimiento económico en manos exclusivas del mercado, lo que constituye una verdadera utopía y es altamente perjudicial para las economías regionales y para el país en su conjunto", y reclama "una política económica con un claro perfil industrial".

Es ese ambiente convulsionado de las PyME y del interior del país la principal base de sustentación de algunos dirigentes empresarios que se han embarcado en la creación de un foro de debate que, si bien no se atribuirá carácter gremial, busca indirectamente aglutinar el descontento de los que se sienten desamparados. A la idea ya se sumaron algunos nucleamientos gremiales de las provincias, la entidad más representativa de las PyME a nivel nacional, un ex secretario de Estado que renunció al equipo económico disconforme con Cavallo, y dos que hasta hace no mucho ocuparon cargos ejecutivos en la UIA. Ya están organizando su presentación en sociedad con un acto a realizarse después de las elecciones en un teatro de la Capital.

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López



Actividades prácticas

—A ver niños, ¿hicieron la tarea?

—Sí, señorita, yo armé un aeromodelo.

—¿Y vos, Minguito? ¿Qué preparaste?

—Yo hice un modelo económico, señorita. Le puse "ajustecito sin fin". Se le da manija y produce inflación cero.

—¡Excelente! Eso nos gusta. Y, ¿cómo lo lográs?

—Es muy fácil: vendo todos los bienes y empresas del Estado, incluso las rentables, despido a los trabajadores del Estado, pago las deudas de los jubilados con no-dinero que ni alcanzan a ver, favorezco la entrada de manufacturas extranjeras que anulan la producción nacional, dejo de pagar subsidios a escuelas, pago sueldos de hambre y aumento el número de pobres. Si con todo no alcanza, mido el costo de la vida con bienes que nadie consume pero cuyo precio baja.

—¡Ah, tramposito! No te he dicho una y mil veces que los modelos económicos no tienen en cuenta a los valores, que sin ellos no hay ECONOMIA —con mayúsculas—. Si el modelo no sirve a la gente, no sirve en absoluto. Que ni siquiera crecer sirve si no hay progreso, si no se crece con justicia social, protegiendo más al más vulnerable: al niño contra el egoísmo adulto, al obrero contra la explotación empresaria, al anciano contra la rapacidad del gobernante. Si no, somos como animales, donde el más fuerte sobrevive y el débil perece.

—Pero, señorita: ¡Las exportaciones subieron 6 por ciento!

—Es cierto, Minguito, pero son exportaciones primarias, con mínimo valor agregado, como petróleo. Contra eso, aumentó un 33 por ciento el déficit comercial externo, por la importación de manufacturas extranjeras.

—Pero, señorita, usted me enseñó que es bueno ayudar al prójimo.

—En efecto, Minguito, pero si en invierno prendés las estufas de tu casa y abrís las ventanas, ¿qué ganás? No lograrás que el vecindario se caliente, y si que el frío se instale en tu hogar. Si querés hacer caridad, empezá por tu casa. Con un festival de importación de manufacturas ayudás a solucionar problemas económicos internos del Brasil y otros países, pero inducís a que muchas empresas argentinas dejen de producir, despidan a sus empleados y se dediquen a importar bienes que antes producían. ¿Te parece bonito que cada vez haya más gente sin trabajo, degradada en su dignidad al no poder llevar un peso a sus casas, viendo a sus familias segregadas de la sociedad? Lo siento, Minguito, tu modelo hace más ricos a los ricos y más pobres a los pobres, no genera empleo, ni favorece a la industria y la exportación con valor agregado, ni nivela las desigualdades sociales, ni ofrece amparo a los sectores más vulnerables —incluidos los niños como vos—, ni promueve la movilidad social hacia arriba ni la solidaridad en la población. Ni fortalece al Estado para cumplir mejor sus funciones indelegables, aquellas cuya falta hiere de muerte a la sociedad: educar, dar justicia, salud y seguridad. Tenés que cambiar el modelo, Minguito, con éste sacás cero.

—¿En inflación, señorita?

—En ECONOMIA, mi amor.

Zona de riesgo

La explosión demográfica del siglo XIX ocurrió en Gran Bretaña, Austria-Hungría, Italia, España, Alemania y Rusia. La falta de espacio, alimentos y porvenir coincidió con su abundancia en países nuevos. Así la Argentina se convirtió en el segundo país del mundo en inmigración. El proletario europeo llegaba aquí y hallaba la posibilidad de mejorar, según su laboriosidad, y que sus hijos, por vía de la educación, adquiriesen una profesión socialmente estimada que les daría un buen pasar e independencia de angustias económicas.

La movilidad social ascendente era parte de la estructura socioeconómica, y la educación pública, su instrumento principal. Estos hijos de inmigrantes, en ambas orillas del Río de la Plata, formaron una clase media urbana extensa —un 40 por ciento de la población— de comerciantes, pequeños empresarios, empleados administrativos, docentes y profesionales calificados, fenómeno único en América latina, que con orgullo exhibían Uruguay y Argentina, donde la clase media accedió a la estructura del poder entre 1916 y 1930.

La movilidad social ascendente, la estima de las profesiones de la clase media, llegó a su fin con la dictadura militar de 1976-83. Su política de dólar barato fue acta de defunción para la pequeña y mediana empresa, su política de intereses altos borró la cultura del trabajo y entronizó la especulación; comenzaron a verse ingenieros conduciendo taxis, el desprecio oficial hacia la actividad docente, la emigración de técnicos y profesionales capacitados por falta de perspectivas para mejorar.

El 18 de abril de 1906 un terremoto destruyó parcialmente San Francisco, construida sobre la falla de San Andrés. Está en una zona de riesgo, en una falla de la estructura geológica, como la clase media lo está en una falla de la estructura social. Esta es vulnerable, y sus terremotos han sido y son los ajustes económicos. Tras años de suave descenso, la clase media comenzó a caer en picada en los 29 meses del plan de convertibilidad. Consumidora de servicios (alquileres, garajes, educación), vio su costo aumentar hasta tres veces el nivel de precios minoristas. Sus miembros tienen de antes casas, departamentos o automóviles que les cuesta o no pueden mantener ni reponer.

No viven en ranchos o villas miseria, sino en barrios, donde el estado de las veredas es un síntoma de lo que sucede dentro de las casas: angustiados por la inseguridad del empleo, la pérdida de orgullo por la profesión, el ingreso mensual insuficiente, el no poder criar una familia numerosa, el ver cómo sus bienes envejecen y se destruyen sin poderlos reponer. Son cobayos del primer experimento de ingeniería social que excluye, vía degradación, a una clase social entera; de un proyecto que sólo necesita grandes propietarios y mano de obra polifuncional, que resigna el desarrollo cultural y científico-tecnológico en favor de países más adelantados y que, no sin sarcasmo, se autotitula "plan de estabilidad".

BANCO DE DATOS

COBRANZA

Los comerciantes mayoristas están muy preocupados: la cantidad de cheques rechazados está creciendo a pasos agigantados. Las dificultades en las cobranzas ha pasado a ser el tema principal de conversación entre los empresarios. En un desayuno de trabajo organizado por un instituto de finanzas se reveló que aproximadamente el 80 por ciento de las empresas vienen registrando en los últimos meses una ampliación en los plazos de cobranzas sin que hayan modificado las condiciones de venta. El mayor peso de las demoras es sufrido por las compañías comerciales y de servicios, según se comentó en el encuentro de ejecutivos de empresas.

MOLINOS

Durante este año la compañía de alimentos del grupo Bunge & Born ha encarado una profunda reorganización de su estructura. En los primeros seis meses encaró un programa de racionalización cuyo objetivo fue la reducción del costo laboral e industrial. Para ello, Molinos incurrió en gastos extraordinarios por 15,6 millones de pesos, que fueron destinados a indemnizaciones de personal y a previsiones por desvalorización de activos afectados al plan de racionalización. En la primera mitad del año, Molinos facturó 419,4 millones de pesos, obteniendo una ganancia operativa de 16,3 millones, después de contabilizar gastos administrativos y de comercialización. La compañía pudo aprovechar la mejora en los precios de los cereales y tuvo una utilidad de 13,4 millones por tenencia de activos no financieros, debido a su política de acopio de trigo y oleaginosas. El resultado final del balance semestral fue positivo en 7,4 millones de pesos.

DEUTSCHE

El Deutsche Bank decidió finalmente entrar al recinto bursátil: a fines de mayo compró una acción del Mercado de Valores, papel que le permitirá operar directamente en la rueda, por 800 mil pesos. El banco alemán adquirió, además, el subsuelo, cocheras, planta baja y los dos primeros pisos del legendario edificio Gath & Chaves por 7,5 millones de dólares.

CELULOSA JUJUY

El sector papelero está viviendo un profundo proceso de reestructuración para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. Por un lado, el control de varias compañías pasaron de mano y, por otro, el ajuste se impuso en otras. En este último grupo se incluyó Celulosa Jujuy, que a principios de mes completó, en el Centro Cultural San Martín, su junta de acreedores. El resultado de esa convocatoria fue la aprobación de las propuestas de pago efectuadas por el holding Celulosa Jujuy, que está formado por las compañías Celulosa del Litoral, Forestadora del Norte y Forestal San Pedro. El grupo papelero de la familia Kindgard está operando en la planta de papeles industriales en Jujuy y en la de papeles tissue de San Pedro, provincia de Buenos Aires.

